

# АНАЛІЗ КАТЕГОРІЇ «ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА» З ТОЧКИ ЗОРУ ЙОГО ВПЛИВУ НА РЕАЛІЗАЦІЮ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Романій Ю.К., аспірант

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
julyapl093@gmail.com

Спектр використання категорії «потенціал» на міжгалузевому рівні та диференціація підходів до її визначення у більшості випадків корелює з періодом дослідження, предметом та напрямом роботи науковця, але навіть в рамках єдиного часового періоду та сфери застосування категорії є певні невизначеності та суперечки щодо коректності її інтерпретації та виділення основної об'єктної складової. Вперше широке використання категорії «потенціал» починається з 20-х років ХХ ст. З точки зору етимології потенціал («potentia», лат.) визначається як «сила», «потужність», «здатність», «приховані можливості», «спроможність бути», тощо.

Для окреслення рамок і звуження широти категорії необхідно розглянути еволюцію поглядів науковців на дане поняття саме в економічній науці, де категорія «потенціал» протягом довгого часу застосовувалась у відношенні країни в цілому, національної економіки та різних галузей виробництва. Еволюція підходів та поглядів на поняття «потенціал» знаходить своє відображення у поширенні в 1970-х роках його використання на рівні підприємства. У 90-х роках у центр дослідження науковців потрапляє поняття сукупного потенціалу підприємства як складної відокремленої системи, що потребує глибокого аналізу та вивчення. Отже, в залежності від періоду дослідження та рівня використання категорії можна згрупувати підходи науковців (Таблиця 1).

**Таблиця 1.** Узагальнений аналіз підходів до визначення категорії «потенціал» з точки зору рівня дослідження (сформовано автором на основі [1-4])

Період досліджень	Рівень дослідження	Представники	Загальне визначення категорії
1920-ті роки	Національний рівень (макро)	К. Воблий, В. Вейц, С. Струмлін і В. Немчинов.	Сукупність можливостей країни щодо забезпечення власного розвитку
1970-ті роки	Рівень підприємства (мікро)	А. І. Анчишкін, Л. І. Абалкін, Д. О. Черніков, В. М. Арангельський, В. М. Архипов	Сукупність наявних ресурсів підприємства, які використовуються у процесі виробництва та впливають на результат діяльності підприємства
1990-ті роки	Відокремлена наукова категорія	І. О. Джаїн, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк, Є. В. Лапін, Н. С. Краснокутська, О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, Н. І. Чухрай та ін.	Сукупність наявних та потенційно можливих ресурсів у симбіотичному поєднанні з компетенціями та можливостями функціональних складових підприємства

Варіативність визначень можна класифікувати не лише з точки зору рівня дослідження а й з позиції об'єктного складу. У таблиці 2 наведено розгляд класичних підходів щодо визначення категорії потенціал, визначено їх переваги і недоліки.

**Таблиця 2.** Аналіз об'єктних підходів до визначення категорії «потенціал» (сформовано автором на основі [1-4])

Підхід	Визначення	Представники	Аналіз
Ресурсний	Сукупність наявних ресурсів суб'єкта господарювання які використовуються чи можуть бути використані для покращення його роботи	Л. І. Абалкін А. І. Анчишкін, В. М. Арангельський М. Архипов Д. О. Черніков та ін	+ : врахування визначної ролі ресурсів як базисного фактору формування потенціалу - : нівелювання інших складових потенціалу, не врахування цілей, задач та необхідного результату використання потенціалу Складові: ресурси
Функціональний	Сукупність можливостей кожної з складових економічної системи щодо виконання своїх функцій	К. Воблий І. О. Джаїн І. О. Олексюк І. Отенко І. М. Рєпіна та ін	+ : виділення функціональної направленості складових потенціалу та введення поняття «можливості» щодо досягнення певної мети - : відсутність конкретизації складових потенціалу, використання узагальнених категорій Складові: функції та можливість їх реалізації кожної з складових економічної системи



Цільовий	Спроможність господарської структури досягти своїх цілей та виконувати завдання	Р. Марушков В. Ковальов та О. Волкова М. Іванов, Ю. Одегов К. Андреев та ін	+ : врахування кінцевої мети та очікуваного результату - : відсутність конкретизації складових потенціалу Складові: всі ресурси необхідні для досягнення цілі
Результативний	Спроможність певних ресурсів принести певний результат	Є. В. Лапін Б. М. Мочалов Л. Ревуцький Є.Лапіна та ін	+ : окреслює кінцевий результат який потрібно отримати - : відсутність конкретизації складових потенціалу, орієнтація на сукупність ресурсів Складові: всі ресурси необхідні для отримання результату
Діяльнісний	Взаємодія суб'єктів господарювання з приводу виробництва матеріальних благ та послуг	Л. Самоукін М. Чумаченко	+ : врахування відносин та взаємозв'язків у господарській структурі - : відсутність конкретизації складових потенціалу Складові: відносини між складовими потенціалу

На нашу думку, жоден з приведених підходів не є оптимальним на сьогоднішній день. В умовах трансформаційної економічної середовища, необхідності розвитку науково-технічного співробітництва на міжнародному рівні поняття потенціалу підприємства є більш складно-функціональним і його розгляд лише як сукупності ресурсів, чи їх функцій, чи наявних можливостей щодо досягнення цілі або результату, чи лише як взаємодії компонентів є неповним.

Отже, сучасний розвиток наукової системи не має розробленого та впровадженого підходу щодо системно-функціонального визначення категорії потенціал з врахування його синергетичного базису. На нашу думку синергетичний підхід до визначення категорії потенціал підприємства має базуватись на наявних ресурсах підприємства, його резервах, готових до використання, прихованих можливостях, інноваційних компонентах, які при вдалому поєднанні, вчасному впровадженні у виробничий та економічний процеси дозволяють підприємству гнучко реагувати та вдало реалізовувати свої довгострокові цілі в рамках стратегії розвитку. Розуміння сутності категорії потенціал управління компанією сприяє його ефективному формуванню, що в свою чергу забезпечує підприємству досягнення стратегічних компетенцій та ефективне функціонування не лише на внутрішніх, а й на міжнародних ринках, де можлива реалізація міжнародного співробітництва в напрямках обміну досвідом, пошуку прихованих можливостей та резервів зростання, залучення нових технологій і методів управління корпораціями.

#### Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О. В. Ареф'єва // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №7. – С. 71 – 76.
2. Верхоглядова Н. І. Аналіз підходів до визначення сутності потенціалу підприємства / Н. І. Верхоглядова, Є. В. Коваленко // Економіка та управління підприємствами. – 2016. – № 55 (1). – С. 26–32.
3. Григораш О. В. Визначення сутності категорії «економічний потенціал підприємства» на основі інтегрованого підходу / О. В. Григораш // Торгівля і ринок України: зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 6. – С. 43–50.
4. Отенко І. П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства : [наукове видання] / І. П. Отенко, Л. М. Малярець, Г. А. Іващенко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с.